

### Coste de producto elaborado

|                            |                   |                            |          |
|----------------------------|-------------------|----------------------------|----------|
| Producto / pedido          | Ejemplo elaborado | Moneda                     | UM       |
| Unidades del lote          | 20                | Unidades vendibles         | 20       |
| Unidades no vendibles      | 0                 |                            |          |
| Horas de trabajo           | 2,00              | Mano de obra               | 30,00    |
| Coste por hora             | 15,00             |                            |          |
| Envase por unidad vendible | 1,00              | Envases del lote           | 20,00    |
| Otros costes del lote      | 10,00             |                            |          |
| Margen sobre venta         | 25,0%             | Coste del lote             | 105,00   |
| Comisión sobre venta       | 0,0%              |                            |          |
|                            |                   | Coste por unidad           | 5,25     |
|                            |                   | Validación de entradas     | Correcto |
| Material / compra          | Cantidad          | Coste unidad               | Subtotal |
| Material principal         | 10,00             | 4,00                       | 40,00    |
| Transporte del lote        | 1,00              | 5,00                       | 5,00     |
|                            |                   | Precio objetivo por unidad | 7,00     |
|                            |                   | Comisión por unidad        | —        |
|                            |                   | Resultado por unidad       | 1,75     |
| Total materiales           |                   | Recargo sobre coste        | 33,3%    |

Ejemplo ficticio. Precio sin impuestos. Una moneda por libro.

La merma reduce las unidades vendibles, no el coste ya consumido.

Comisión = porcentaje del precio sin impuestos. No incluye tarifas fijas de venta.

## Cómo utilizar este archivo

---

- 1 Calcular un lote a partir de materiales, horas, envases y costes indirectos.
- 2 Sustituye las entradas azules. Los datos de ejemplo son ficticios, no precios de mercado.
- 3 Materiales: seis líneas de cantidad consumida por coste unitario. Usa siempre la misma unidad de medida.
- 4 Unidades no vendibles: productos terminados que no se podrán vender. Su coste se reparte entre las unidades vendibles.
- 5 Trabajo = horas del lote por coste por hora. Envases = unidades vendibles por coste de envase.
- 6 Otros costes: importe atribuido a este lote. No repitas aquí materiales, horas o envases ya incluidos.
- 7 Coste unitario = coste del lote / unidades vendibles. No dividas por todo el lote si parte no se puede vender.
- 8 Precio = coste unitario / (1 – margen – comisión). Margen y comisión son proporciones del precio sin impuestos.
- 9 Recargo = precio / coste – 1. El recargo es distinto del margen porque usa otra base.
- 10 Si margen + comisión alcanza el 100 %, o no hay unidades vendibles, corrige los datos indicados como REVISAR.
- 11 No se calcula IVA, retenciones, tipo de cambio ni rentabilidad total de la empresa. Usa una moneda coherente.
- 12 Mantén seis líneas de materiales. Para ampliarlas, extiende el total y la validación además de copiar fórmulas.
- 13 PDF: ejemplo imprimible. El XLSX conserva fórmulas; exporta un nuevo PDF tras cambiar las entradas.